

RICARDO PATRICIO MENESES ALCAYAGA

Numero de contacto : +56996175923 e-mail: patricio.menesesalcayaga@gmail.com

R E S U M E N

Ingeniero Comercial con alto enfoque para liderar equipos, excelentes habilidades de comunicador y relaciones publicas , habituado a trabajar bajo presión en forma perdurable, organizado, metódico y planificado, con foco en la eficiencia, calidad y rentabilización de resultados. conocimientos en marketing , recursos humanos , administración y finanzas en sector publico y privado .

EXPERIENCIA PROFESIONAL

AQUARIALEBEN SPA.

INGENIERO EN PROYECTOS CHILE – PERÚ 2022-2023

Ingeniero responsable de regular los procesos de ejecución de proyectos relacionados con osmosis inversa , desaladoras , potabilizadoras , revisión y ejecutar los diferentes procesos en todo el territorio nacional , encargado de compras de insumos , generar vínculos con los diferentes proveedores a nivel nacional , coordinador de entregas de equipos a clientes finales y establecer con la fuerza de venta las diferentes estrategias comerciales , las formas de pago asegurando que los proyectos se ejecuten y sean pagados de manera correcta , eficiente y rentables para la compañía .

SEREMI DE MINERÍA GOBIERNO DE CHILE

PROFESIONAL EN DIVISIÓN DE CONTROL ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS .2021-2022

Ingeniero responsable de planificar presupuestos y estadísticas al equipo de profesionales que prestan servicios en el programa del Fondo Nacional de Desarrollo Regional Región de Coquimbo , para la generación de proyectos derivados del trabajo en conjunto realizado por lo profesionales del referido programa, controlar , supervigilar y exponer los índices mensuales de gestión , control y costos presupuestarios anuales y cuadraturas contables mensuales de los profesionales del programa (25) profesionales.

GERENTE COMERCIAL DE EMPRESA FUMIGROHS S.P.A. 2021

Responsable de generar las estrategias comerciales y de genera los proyectos en todo el territorio nacional , contratos , licitaciones , compras de insumos , contrataciones de personal , encargado de pagos de boletas de garantía , visitas técnicas , charlas , reuniones de negocios , marketing y participación en charlas empresariales , curso de responsable técnico de la empresa.

GERENTE COMERCIAL CONSORCIO JURÍDICO NOVAIURIS. 2020-2021

Responsable de la definición de las estrategias comerciales y de la ejecución de las mismas de acuerdo a los lineamientos acordados por los socios del consorcio jurídico, responsable de pagos de contratos y cobros de clientes , Responsable del área de marketing y la puesta en marcha a nivel regional.

Ejecutivo negocios Gildemeister Chile .

15 años como ejecutivo comercial automotriz marca Hyundai en oficina comercial de La Serena con experiencia en ventas de seguros automotrices y créditos automotrices , además de apoyar junto a las jefaturas de Gildemeister sucursal Mall plaza La Serena la creación de las diferentes actividades comerciales , como lo son alianzas y convenios, exposiciones , capacitaciones sobre obtención de vehículos y de créditos automotriz.

Reconocimientos y proyectos regionales implementados desde el 2010 a 2020.

- Realización de expo transporte logrando exponer con las autoridades gubernamentales regionales destacando, Seremi de Transportes y Telecomunicaciones y Seremi de Energía, así como presidente regional gremio taxis y colectivos Asotacol, gremios mineros y agrícolas de la Región y gerencia regional de Banco Estado microempresa .
- Convenio regional con trabajadores del Servicio de Salud Coquimbo, entidad con más de 2.000 trabajadores logrando poseer marca en todas las dependencias hospitalarias de la Región .
- Convenio con empresa SportLife para sus clientes y trabajadores nivel regional.
- Primera representación nacional de Holding Gildemeister en campeonato mundial para fuerza especializada de ventas en Seúl Corea.
- Reconocimientos en gestión comercial a nivel nacional durante el año 2010 al 2015, Programa la Gran Carrera, en Nivel de Atención y Ventas, siendo reconocido de la red nacional de ventas incorporando programa prueba de manejo en proceso de ventas.
- Visita a las oficinas de Hyundai Motor Company en Shanghái, China. Pasantía en métodos de atención y conocimiento de producto para importación a Chile.

Ejecutivo negocios Salinas y Fabres S.A ,

2008-2010

- Apoya Planifica y dirige actividades automotrices en la IV región.
- Diseña estrategias de lanzamientos para líneas camiones de carga en la región.
- Desarrolla e implementa exposiciones , charlas y visitas en terreno para líneas camiones levantando la cartera regional de empresarios y gremios.
-

Ejecutivo de negocios División Usados Salinas Y Fabre S.A.

2006-2008

- Responsable de poner en marcha nueva sucursal de Usados en la región.
- Diseña y planifica estrategias comerciales .
- Implementa y pone en marcha las líneas crediticias y de seguros automotriz de este departamento.

Ejecutivo planificación Banco BCI Nova La Serena Practica laboral

2005-2006

- Ampliación y posicionamiento del departamento de crédito automotriz con las diferentes automotoras de la Región .
- Mejorar, ampliar y estandariza procesos crediticios.
- Diseñar y planificar estrategias comerciales para negocio financieros.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Ingeniero Comercial, Universidad Tecnológica de Chile INACAP **06-02-2008**
- Ingeniero en Administración de Empresas, mención Marketing INACAP. **06-05-2005**

CURSOS Y ENTRENAMIENTOS

- Entrenamiento en Estrategias Comerciales en (EEUU), obteniendo un conocimiento global de estrategias de mercado en la industria automotriz con aplicación en Latinoamérica dictado por Miguel Gómez Saavedra, Dep Representative & Sales Instructor de Hyundai Motor Company Miami, para logran estándar mundial.
- Entrenamiento Comercial en Seul Corea, dictado por Chul Youn Park, central south america y caribbean regional headquarters Hyundai Motor Company, con enfoque de conocimiento global de la marca Hyundai, estándar de aplicación protocolos de atención medicion K.P.I, fidelización de marca y análisis de puntos de ventas, procesos de fabricación de automóviles y preparacion de sucursales para obtener la mayor rentabilidad .
- Curso de procesos productivos en planta de acero Hyundai Steel donde se revisan políticas de medio ambiente y gestión energética ademas de implementacion de electromovilidad en mercado mundial.
- Certificación Ventas Hyundai “ Beone sales ”, alcanzando el grado de experto y master de ventas en Hyundai Chile a travez de una certificacion entregada por empresa Gildemeister Chile.
- Curso de inglés conversacional a nivel de negocios, empresa tronwell.
- Target Gerencia de Piso, atención de excelencia para clientes y empress certificada dictado por Escuela de Negocios Amicar, Unlock Consulting y Partner & Success.
- Curso de ventas y negociación, Consultora Team Works. Planificación estratégica de cierre negocios, manejo de objeciones para clientes difíciles , aplicación de técnicas y herramientas para resolución de conflictos , implementación de K.P.I para medir cierres de negocios y negociación efectiva.